



経営デザインシート

企業名

日本金融人材育成協会

作成年月日

2020年10月1日

経営理念・自社の目的・特徴

急速な社会環境の変化を背景に、我が国が抱える地域経済の活性化や地域企業の持続的成長促進（地域経済エコシステムの好循環のループ構築）といった社会的課題に対し、学術的、専門的知見に基づいた情報の発信・普及・啓蒙等の各種事業を行い、これらの分野にたずさわる人材を育成することにより、我が国における地域企業の活性化を図り、地域の創生及び振興並びに地域経済の発展に寄与する。

経営方針

TACや経営理念を共有する先との連携（オープン・イノベーション）のもと、経営理念で取り上げた社会的課題を積極的に解決できる人材の育成に資する企業経営アドバイザーなどの資格認定制度を運営し、中小企業に伴走する人材に対する実践や活躍の機会を幅広く創出し、地域経済エコシステムの好循環のループ構築に貢献する人たちの思いを実現する。

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

- ・TACとの連携による資格試験制作、運営ノウハウ
 - －人材（企画・講師）
 - －教材（著作物および制作ノウハウ）
- ・TACのブランド
- ・TAC個人教育事業を通じた顧客基盤
- ・TAC研修事業を通じた企業顧客基盤
- ・TACの拠点（試験会場）

外部調達資源（誰から）

- ・作問、校正スキル（外部講師）
- ・試験会場（外部会場）

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

検定試験実施および資格認定を通じた中小企業支援に貢献できる人材育成

- －検定試験事業
- －資格認定
- －試験対策講座（TAC）
- －認定講習（TAC）

誰と組んで

TAC、講師、過去の合格者、試験運営支援団体

提供先へのアクセス方法

HP、DM、セミナー、広告宣伝、PR、SNS、法人営業

提供してきた価値

提供先（誰に）

企業経営、支援に関心のあるビジネスパーソン、金融機関職員、事業会社の営業パーソン、士業等コンサルタント、経営者、診断士志望者

何を

- ・経営知識の習得（以下、座学）
- ・事業性評価のスキル向上
- ・経営者との対話力向上
- ・相続、年金知識の習得
- ・資格

提供先から得てきたもの

受験料収入、合格体験談、資格への期待、講座受講料（TAC）

SDGsのゴール4に該当
すべての人々への包括かつ公正な質の高い教育を提供し、生涯学習の企画を促進する。

内部資源

- ・明るい未来を創りたいとの「志」
- ・企業経営、企業支援について実践的な知識、スキルの指導ができる講師陣
- ・質の高い教材、カリキュラムを開発できる人材
- ・当協会のブランド、認知度、信頼感
- ・合格者との継続的なコミュニケーション

外部調達資源（誰から）

中小企業（実務研修の「場」の確保）、金融機関、各種支援機関、自治体、大学など

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・実務で活躍するための実践的講座を実施
 - －ローカルベンチマーク、経営デザインシートを活用した対話と現場の実地調査を通じた事業の可視化と課題解決を実践する「総合診療医」としてのスキル習得
 - －各種士業など「専門医」へのトスアップが行えるスキル習得
- ・合格者や実務家の交流の「場」作りと、役立ち情報の提供や学習、実践、交流の「場」への参加機会が得られる会員システムの導入
- ・中小企業支援に関わる様々な機関との連携

どんな相手と組んで

有識者、金融機関、大学等教育機関、士業団体、中小企業支援団体、自治体等

提供する価値

提供先（どんな相手に）

地域経済の活性化や地域企業の持続的成長促進（地域経済エコシステムの好循環のループ構築）といった社会的課題を解決していく際の根幹にある中小企業の元気（稼ぐ力＝成長）を引き出し後押しして明るい未来を創りたいとの「志」を持つ方々（年齢は問わない）

何を

- ・社会的課題解決に向けた中小企業の真の経営課題の把握と解決手法の提供（例えば、小児外科専門医などのsubspecialtyを持った上で、どのような疾患にも対応しうる「総合診療医」としての実務能力の発揮）
- ・中小企業支援の様々な機関のHub and SpokeのHub機能の提供

提供先から得るもの

中小企業の元気を引き出し明るい未来創り（笑顔、感謝の広がり）に貢献する持続可能なビジネスモデルと関係者の働きがい

SDGsのゴール4に加え

SDGsのゴール8に該当
包括かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用を促進する。

SDGsのゴール9に該当
強靱（レジリエント）なインフラ構築、包括的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る。

(+) これまでの外部環境 (-)

地方創生の気運が拡大。地域企業に対する金融機関の伴走支援が求められている。超高齢社会を迎え、相続や年金への関心増。好況による就・転職市場における需要拡大（売手市場）。AIの進展などにより金融機関の職員数は減少傾向。

市場状況

- ・中小企業診断士試験の受験者数は増加傾向。
- ・金融機関職員向けの検定試験市場は2~3社による寡占状態。

事業課題（弱み）

- ・低い認知度、信頼度
- ・コンテンツ（検定数）の少なさ
- ・資格認定後のフォローが不十分
- ・試験運営のIT化が進んでいない

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

(+) これからの外部環境 (-)

- + 企業支援人材の育成ニーズ拡大
- + 専門スキルの自己研鑽ニーズ増大
- 生産人口の減少
- コロナ禍の影響からの回復遅れによる人材育成への投資減少

市場予測

- ・コロナ禍や事業承継問題などにより中小企業支援の必要性に注目
- ・働き方改革の浸透、ジョブ型雇用導入企業の増加

移行のための課題

- ・合格後の実践スキル獲得のためのコンテンツおよび開発体制不足
- ・資格および協会の認知度不足
- ・資格取得者数の蓄積不足

必要な資源

- ・明るい未来を創りたいとの「志」
- ・実践経験豊富な講師との協力関係
- ・コンテンツ開発力をもった人材
- ・実践や交流の「場」作りのためのパートナーとの協力体制
- ・多数の資格取得者

解決策

- ・経営理念を実現するためのアイデアを常に出し議論し行動して、PDCAを回して進化し続ける文化の浸透・共有
- ・TACOB（各種資格合格者）を含めHubとしてのネットワークを活用し、協会の活動に共感してもらえ、講義に限らずコンテンツ開発を主体的にリードできる、企業支援の実務経験豊富な人材を募集・協力関係を構築
- ・中小企業、金融機関や士業団体、支援機関、教育機関、自治体等、企業支援のスキル習得、実践、および人脈形成の場作りを資するHubとしての協力体制を構築
- ・資格や協会認知度向上のため、協会や資格取得者の活動を積極的に発信
- ・合格者に対しローカルベンチマークおよび経営デザインシートを活用した企業との対話と実地調査のスキルを養成し、ツールの普及および活用機会創出を通じた資格および協会認知度の向上を図る

これから